Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca
Carpeta Nº 2180 de 2017

Versión Taquigráfica N° 1180 de 2017

RIEGO CON DESTINO AGRARIO

Se modifican disposiciones de la Ley Nº 16.858, de 3 de setiembre de 1997

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 5 de setiembre de 2017

(Sin corregir)

PRESIDE:	Señor Representante Alejo Umpiérrez.
MIEMBROS:	Señores Representantes Armando Castaingdebat, Nelson Larzábal, Alfredo Fratti, Edmundo Roselli y Juan Federico Ruiz.
DELEGADO DE SECTOR:	Señor Representante José Querejeta.
ASISTE:	Señor Representante José Andrés Arocena.
INVITADOS:	Por la Asociación Nacional de Productores de Leche, señores Juan Antonio Rodríguez (Vicepresidente), Santiago Sandro (Directivo) e ingeniero agrónomo Hernán Armand Ugón.
SECRETARIA:	Señora Virginia Chiappara.
PROSECRETARIA:	Señora Lilián Fernández Cítera.

SEÑOR PRESIDENTE (Alejo Umpiérrez).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca tiene mucho gusto en recibir a una delegación del directorio de la Asociación Nacional de Productores Lecheros integrada por su vicepresidente, señor Juan Antonio Rodríguez, el señor Santiago Sandro y el ingeniero agrónomo Hernán Armand Ugón.

Antes de cederles la palabra, les quiero informar que días atrás la Comisión en pleno estuvo haciendo gestiones ante el Ministerio de Economía y Finanzas por distintos temas relativos al sector lechero, pero podemos hablar sobre ellos luego de escuchar su planteo.

SEÑOR RODRÍGUEZ (Juan Antonio).- Para nosotros, es un placer que nos reciba esta Comisión y quiero agradecer todo lo que ha estado haciendo con respecto a nuestros planteos.

A continuación, voy a cederle la palabra al ingeniero agrónomo Armand Ugón, el técnico que se ocupa del tema del agua.

SEÑOR ARMAND UGÓN (Hernán).- En realidad, lo que se nos envió fue el proyecto de ley sobre riego y quisiéramos saber si se ha avanzado un poco más en el tema.

Estuvimos analizando los cambios propuestos y, en general, son correctos. De todos modos, tenemos alguna duda con respecto a la sociedad que se genera cuando se vende el agua a un tercero. No nos queda claro si la conducción es dentro de predios linderos o si la distancia para conducir el recurso agua se puede extender un poco más con el propósito de vendérselo a otro. Tampoco nos queda claro si debe hacerse por cursos naturales o por algún otro sistema.

SEÑOR PRESIDENTE.- Dado que enviamos los textos, sería mejor que se refiriera al articulado, ya que es la forma más sencilla para evacuar las dudas.

SEÑOR RODRÍGUEZ (Juan Antonio).- Antes de que el ingeniero se refiera al articulado, quisiera hacer un planteo que ya hice en algunas otras oportunidades.

Por ejemplo, si hago una represa en Aceguá, con más de 200 metros de altura, en un espejo de agua considerablemente grande, e inyecto esa agua al Río Negro para luego tomar el mismo volumen pasadas las tres represas, cerca de Villa Darwing o por Mercedes, ¿estaría contemplado?

SEÑOR PRESIDENTE.- Lo que está contemplado es que los sistemas de riego puedan realizar la conducción a través de los cursos de agua, pero no está estipulado que sea por sistema de riesgo o de represa. Por lo tanto, entendemos que la conducción está contemplada por cursos naturales; obviamente, después se hará la distribución de acuerdo a los caudalímetros que se coloquen al ingreso de cada una de las chacras o predios.

SEÑOR ARMAND UGÓN (Hernán).- El artículo al que me refería es el artículo 11 de la Ley Nº 16.858. Ese artículo habla del contrato de suministro de agua, y quizás haya que agregar alguna aclaración sobre la distancia, ya que solo hace referencia a cómo son los partes.

También dice que en el artículo 26 se dispone que se aplicarán si no se cumplen ciertos procesos, pero en ningún momento se habla de distancias.

Quizás el caso que planteó el señor Rodríguez es extremo, porque recorrería casi todo el país, pero la duda se nos presenta cuando pensamos en que alguien que se encuentra en un tramo intermedio podría querer tomar parte de esa agua.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Usted se refiere al artículo 11 del proyecto de ley o al de la ley original?

SEÑOR ARMAND UGÓN (Hernán).- Me refiero a la ley original.

SEÑOR PRESIDENTE.- Las modificaciones que se realizaron son las que figuran en el proyecto de ley; el resto se mantiene igual.

SEÑOR RODRÍGUEZ (Juan Antonio).- Si inyecto el agua de esa represa al Río Negro -por nombrar uno-, pasaría a ser de dominio público, y si no se modifica, yo no la podría tomar aguas abajo; tengo entendido que es así.

SEÑOR PRESIDENTE.- El artículo 11 de la Ley Nº 16.858 dice lo siguiente: "(Contratos de suministro de agua).- Todo contrato en virtud del cual una parte se obliga a suministrar agua para riego, cualquier fuere su naturaleza, deberá otorgarse por escrito so pena de nulidad.

Quien suministrare agua con destino a riego sin contrato escrito, no obstante la nulidad del mismo, será sancionado conforme a lo dispuesto por el artículo 26 de la presente ley.

La distribución y el suministro de agua entre los miembros de una asociación o sociedad agraria de riego a la cual pertenecen, cuando así correspondiere por su naturaleza social, deberán efectuarse entre cada miembro y la entidad por escrito, so pena de nulidad".

Ahora que leí el artículo, solicito que el ingeniero agrónomo Armand Ugón reitere su planteo.

SEÑOR ARMAND UGÓN (Hernán).- Lo que dije anteriormente fue que en el artículo no se mencionan las distancias y no se establece que alguien que se encuentre situado en medio del trayecto no pueda tomar esa agua cuando hay un negocio con un tercero. Capaz que el caso que planteó el señor Rodríguez es extremo, pero si el trayecto es de uno o dos kilómetros, alguien que se encuentre en medio puede tomar parte de esa agua.

SEÑOR PRESIDENTE.- Obviamente, no soy el autor del proyecto de ley, pero puedo darle una explicación por ser abogado y haber estudiado la temática.

Los sistemas de riego, necesariamente, deben ser de predios contiguos o de predios separados físicamente, si están conectados en forma artificial mediante un sistema de riego o un curso natural de agua. En cuanto a la hipótesis de la conexión por vía de curso natural de agua, lo que está en juego, en primer lugar, son los permisos que el Poder Ejecutivo otorga para extracción a través de la Dinagua, que están regulados de acuerdo a lo que se denomina -en el texto nuevo se agrega una modificación- el caudal ambiental. En realidad, se mide el curso natural del agua del río, es decir, cuántos litros pasan por segundo o cuántos metros cúbicos pasan por hora, y después se marca el caudal ambiental, que es el caudal básico, elemental, para mantener la vida dentro del río o arroyo y las tomas que se realizan eventualmente para poblaciones o la vida humana, y el excedente es el que se maneja.

Entonces, cuando el señor Rodríguez habla de agregar agua a un curso de río, se refiere a un curso adicional; por lo tanto, ese curso no está afectado, sino que es propio del sistema de riego y del contrato. En ese sentido, no hay ningún problema de que lo vayan a tomar en el medio porque está dentro de las previsiones, de acuerdo a los caudales otorgados.

SEÑOR UGON (Armand).- Entonces, uno podría reclamar si alguien lo toma entremedio.

SEÑOR PRESIDENTE.- Exacto; formalmente nadie podría hacerlo.

No sé si los invitados tienen otras dudas, cuestionamientos o preguntas. La idea era escucharlos a ustedes, ya que en la Cámara de Senadores faltó tener la visión del sector lechero y entendimos que era importante, dado que, obviamente, el recurso agua le es central.

De manera que la idea es consultar a todos los actores y partes del sistema para saber si tienen objeciones, eventualmente, trasladarlas al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y debatir al respecto, antes de que el error esté escrito y aprobado por las dos Cámaras, porque después, la solución se torna mucho más difícil.

SEÑOR SANDRO (Santiago).- Yo he participado en algunas comisiones de medio ambiente que trataron estos temas antes de que se concretara el proyecto; consulté a técnicos que estaban trabajando en esto y, en principio, no veían ningún inconveniente: advertían ventajas y mejoras, principalmente, con la nueva habilitación y las nuevas formas de generar reservas de agua. De manera que, en principio, no tenemos ninguna objeción.

Por otra parte, quisiéramos agradecerles las gestiones realizadas sobre el tema de la leche; algunas cuestiones están un poco trancadas, demoradas en el Ministerio de Economía y Finanzas, pero, en principio, estaría saliendo algo a la brevedad. Se habla de un aumento de $ 2 o algo más. Entonces, ahora reclamaríamos celeridad y un proyecto de financiamiento que sería importante que se concretara rápidamente. En ese sentido, vemos con buenos ojos la existencia de un fondo de desarrollo -todavía no tiene una forma definida- que va a ser positivo en la medida en que se concrete rápidamente.

SEÑOR ROSELLI (Edmundo).- Destaco que toda la Comisión se trasladó con todas sus inquietudes para conversar con el ministro Astori, quien nos escuchó por una hora y cuarenta minutos. Fue una reunión muy productiva: el hombre conoce efectivamente el panorama del agro.

Algunos compañeros plantearon varias alternativas y la que él consideró más viable, que no afectaría tanto al bolsillo de los uruguayos, sería la del aumento de entre $ 2 y $ 3 al consumidor final. En eso terminamos: se le propusieron bonos, llevar los impuestos del 3% al 6%, como con la madera, y varias alternativas; y en el

tema de la leche en particular, el ministro se mostró muy receptivo de la propuesta y por lo que dijo, va a ser de rápida aplicación, porque el tema ya estaba en el tapete.

Fue un encuentro muy provechoso.

SEÑOR FRATTI (Alfredo).- En cuanto al tema del financiamiento, planteó que habría alguna dificultad en el Banco República y dijo que iba a revisar el asunto, por lo menos, para alargar los plazos y para que no bajaran de categoría. En ese sentido, habría una flexibilización y se revisaría ese planteo.

La impresión que sacamos es que el ministro tiene conocimiento del problema que tienen la lechería y los otros sectores del agro y estaría dispuesto a avanzar en algunas propuestas. En cuanto a otras propuestas que recibimos de ustedes y que trasladamos, nos explicó sus razones, que sería muy largo de detallar ahora; pero en lo que tiene que ver con el precio de la leche, seguramente, habrá alguna afectación: todavía no sabemos bien de cuánto.

SEÑOR SANDRO (Santiago).- El tema del Banco República nos tiene muy preocupados y nerviosos. Hay una reestructura en marcha -ya habrán escuchado los reclamos de los funcionarios- detrás de la cual viene una merma muy importante de servicios y el cierre de una cantidad considerable de dependencias. Y encima, el banco está cobrando compulsivamente créditos que están operativos, que se vienen cancelando en parte, pagando los intereses y renovando el saldo, generalmente, con vales a seis meses. Hay productores que tienen créditos de microfinanzas, que cambiaron de categoría, y tienen plata en caja de ahorro, a veces, por los mismos créditos del banco. Entonces, el banco les retira el dinero y cancela el crédito de microfinanzas que, en el caso de los productores de Conaprole, ya se venía cancelando. Estamos hablando de créditos pactados en cuotas con Conaprole, que están al día, pero con saldo. Entonces, el banco levanta el total de la caja de ahorro, cancela el crédito de microfinanzas y deja al productor sin liquidez. Se trata de productores que están bien, que están trabajando, y que de pronto, tienen que sacar una nueva línea de crédito o hacer algún movimiento de emergencia

Adviértase que uno cuenta con un dinero, que viene manejando, y de un día para el otro, se lo sacan, después de una llamada por teléfono de algún funcionario del banco, avisando que le van a vaciar la cuenta, más allá de que esté habilitando a hacerlo por contrato o por los vales que se firman, que le otorgan esa potestad al banco. Entonces, hay mucha gente preocupada, nerviosa. En realidad, se está afectando a un sector que ya está complicado, porque le vienen sacando liquidez al que la tiene. El que ya no tiene liquidez y no puede entrar al banco, está en el horno.

Hoy tenemos reunión con el gerente general del Banco República para informarnos y ver qué visión tiene el banco sobre esto. Eso de "banco de desarrollo, banco país", ya no cuenta más. Hoy en día, a la gente con solvencia que pide crédito para hacer una sala de ordeñe nueva se le da un plazo máximo de cinco años, con 7,5% de interés; y le han planteado hasta 8,5%. Prácticamente, es un interés de usura para la lechería, que tiene una rentabilidad histórica del 3% o 4%, y no puede hacer una inversión grande, con un 8% o un 8,5% de interés. Ante la protesta del productor por ese interés, la respuesta que le dieron fue bajarle un punto: 7,5% a cinco años: ese hoy es un plazo largo para el banco. Entonces, ni pensar en otro tipo de inversiones. Hay que tener en cuenta que no se puede plantear el repago de una inversión de una sala de ordeñe antes de diez años; eso sería lo razonable, lo lógico: no se puede pagar en cinco años algo que tiene una vida útil muy larga.

Esto nos tiene preocupados: estamos a ciegas, no tenemos información del banco, solo trascendidos de los funcionarios, de los gerentes y de los responsables de las sucursales que nos van informando la situación a cada uno, de acuerdo a lo que nos pasa. Sí tenemos información de que a una cantidad importante de productores les está pasando esto. Por eso la importancia que le damos al proyecto de financiamiento que maneja el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y el Inale: ese sí sería a largo plazo y con intereses acordes a lo que puede pagar el sector. Por eso decía que es interesante que ese proyecto se apruebe rápidamente; capaz que la Comisión puede hacer alguna gestión para ayudar a que se agilicen los plazos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiero decir a la ANLP que puede tener la tranquilidad de que el trabajo de esta Comisión se ha hecho sin protagonismos individuales, siempre en el entendido de la defensa de los intereses globales donde, obviamente, nos damos "de hacha y tiza" porque no todos pensamos lo mismo, pero hemos encontrado puntos de consenso en determinadas cosas que entendemos que es razonable impulsar.

Ese ha sido el espíritu con el cual ha trabajado la Comisión. Nos entrevistamos con Presidencia de la República por el tema de la rebaja del gasoil, hemos hecho varias gestiones y las vamos a seguir haciendo. Es más: sería bueno que ustedes, después de esa reunión en el Banco República, nos puedan trasmitir algo de lo que haya sucedido, porque tenemos la alternativa -ya lo hemos hecho alguna vez- de convocar a sus autoridades. Esta es una forma de arrimar la ropa al cuerpo -hablando en criollo-, de llamar al Banco para que nos cuente qué está haciendo y hacer un poco de presión.

Reitero lo que dijo el diputado Fratti: el ministro se manifestó un poco asombrado cuando dimos esos datos del ajuste bancario que estaba existiendo. Expresó que había hablado con el economista Polgar para que eso no existiera y que lo iba a llamar en forma inmediata. No sé si ustedes encontrarán alguna repercusión en esta reunión de la tarde.

SEÑOR ROSELLI (Edmundo).- ¿El reperfilamiento sigue en diez o doce años?

SEÑOR SANDRO (Santiago).- El reperfilamiento se da dentro de los plazos pactados originalmente en el crédito. Esa es una normativa del Banco Central; inclusive, hay normas internacionales que establecen que no se puede modificar un contrato y se tiene que cumplir.

Lo que nos está preocupando es la no renovación de vales. Todos los que estamos en el campo sabemos que sacas un vale por US$ 10.000, a seis meses, pagas US$ 2.000 más los intereses y renuevas los US$ 8.000 restantes. Vas pateando el vale para adelante, de repente un año o un año y medio, hasta su cancelación definitiva. Ahora no es así: a los seis meses, te caen con todo.

SEÑOR PRESIDENTE.- O sea, hay que negociar un nuevo préstamo, con condiciones diferentes de plazo, de intereses, etcétera.

SEÑOR SANDRO (Santiago).- Realmente, no sé sobre los intereses; personalmente, me pasó eso. Fui a hablar, pero no sé si me bajaron de categoría o no. Hasta la semana pasada, que estuvimos relevando datos entre los socios, eso estaba ocurriendo. La parte crediticia está bastante complicada.

Además, hay una burocratización muy grande para el otorgamiento de los créditos. Proyectos que se ejecutaban en un mes y medio o dos meses, ahora llevan tres o cuatro y siguen sin resolverse.

SEÑOR ROSELLI (Edmundo).- Sería interesante que nos comunicaran -quizás a través de la Secretaría- el resultado de la reunión de hoy, para tenerlo como insumo de trabajo.

SEÑOR QUEREJETA (José).- Comparto la preocupación que trae el sector con respecto a algunos cambios -en esto soy autocrítico- en el manejo del BROU. Como dijo el presidente, sería bueno tener el retorno de lo que suceda en la reunión con el Brou, para hacer alguna gestión.

Somos conscientes de que el Banco, en su política, está haciendo alguna reestructura, pero ello no puede afectar el funcionamiento actual de los sectores. Vemos con preocupación la demora, por estos cambios en la gestión, en el otorgamiento de algunos créditos, etcétera.

Con respecto a las tasas de interés, no voy a decir que un 8% sea una usura, sino que es conveniente o no, dependiendo del sector de que se trata. Depende de dónde esté uno parado.

Voy a trasladar una preocupación que está en sintonía con la reunión que tuvieron con el Ministerio. Yo no estuve en esa reunión, pero tuve una charla extensa con el ministro de Ganadería y la preocupación es que siempre charlamos sobre el endeudamiento de diferentes sectores, en este caso, el lechero. Creo que hay que aprovechar esta coyuntura para trascender un poco el tema del endeudamiento, solucionarlo y pensar en estrategias más a largo plazo. Creo que, cuando estamos hablando de un aumento de dos o tres pesos del litro de leche, se puede pensar en una cuestión mucho más estratégica. Simplemente, lo digo porque siempre estamos discutiendo sobre endeudamiento, y no salimos de ese pantano.

SEÑOR SANTIAGO (Sandro).- Coincido con la última parte; por eso, consideramos importante el proyecto que están manejando el Ministerio y el Inale, porque trascendería un poco el día a día y se estaría proyecto en el largo plazo.

También es de justicia decir que el Banco, en los casos en los que echó mano a la caja de ahorro y después buscaron los mecanismos para habilitar la liquidez de nuevo. Me lo dijeron por teléfono. Los tamberos nos manejamos mucho con la cuota mensual; como se cobra todos los meses, la manera más fácil de pagar y de poder hacerlo, es pagando todos los meses. Entonces, todos los productores afectadas al Banco y volcaron esa cuota a la caja de ahorro. El tema es que son cosas imprevistas y no se entiende mucho el motivo y cómo sigue para adelante. Tenemos claro que no va a haber plazos muy largos para los créditos; como quien dice, van a ser plazos para créditos de cosas de poca monta, de amortizaciones cortas. Por eso, sería interesante que se concretara el proyecto del Ministerio, porque daría proyección a productores que quieren crecer o que ya tienen proyectos y están complicados, permitiendo financiaciones a más largo plazo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Esperemos que aparezca el proyecto, porque estamos de acuerdo con esa visión.

SEÑOR RODRÍGUEZ (Juan Antonio).- Con respecto al aumento del precio del litro de leche, hay que tener en cuenta que tiene que ser una cifra con centésimos, para que sumada a los $ 21,40 dé un número redondo Hoy, el litro de leche está tarifado en $ 21,40, pero cuando uno va a comprarlo, le cobran $ 22 o $ 23, porque no hay moneda más chica que la de $ 1, para dar el vuelto. Esos $ 0,60 los paga el público pero no llegan al productor.

SEÑOR SANDRO (Santiago).- Quiero hacer un comentario final, para demostrar cuál es la mentalidad del sector lechero y sepan a qué sector le están dando apoyo.

En el mes de julio ya superamos la producción de 2015, que fue el año de mayor producción en el país. Este año, si nos ayuda el tiempo y no sigue lloviendo mucho, la producción será récord. Eso ayuda indirectamente a los productores. Es muy difícil para nosotros explicar cómo si estamos en producciones récord, no nos va bien y estamos pidiendo ayuda. Capaz que el diputado Fratti, que es del pago de los arroceros, entiende mejor cómo es el tema, porque ellos, estando en muy buenos niveles de producción, igualmente están en problemas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Yo también soy de Rocha y conozco el paño. Es un problema de costos, no de producción.

SEÑOR FRANCO (Santiago).- La única manera que tenemos los productores de salir del pantano de los costos es produciendo más. A veces, a la ciudadanía le resulta difícil comprender cómo es la dinámica, pero produciendo leche, estamos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la visita de la Asociación Nacional de Productores de Leche.

Seguimos en contacto.

(Se retira de Sala la delegación de la Asociación Nacional de Productores de Leche)

(Ingresa a sala el señor representante José Andrés Arocena)

——Está presente el señor diputado Arocena, quien desea hacer un planteo a la Comisión.

SEÑOR AROCENA (José Andrés).- Agradecemos a los integrantes de la Comisión por permitirnos hacer uso de la palabra en este ámbito.

Simplemente quiero solicitar a esta Comisión que, si es posible, curse invitación a las autoridades del Instituto Nacional de Vitivinicultura, en virtud de que hemos realizado una serie de pedidos de informes que no han sido respondidos. No se trata de pedidos de informes capciosos. Mucha de la información que solicitamos hoy está disponible, dado que fue brindada por la delegación que concurrió a esta Comisión el pasado 6 de mayo, integrada, entre otros, por representantes del Centro de Bodegueros del Uruguay, de la Organización Nacional de Vinicultores y de la Asociación de Funcionarios de Inavi, pero no contamos con la palabra del Instituto con respecto a dos o tres temas que son esenciales. Me refiero a la evolución del sector en la situación actual del país, en función de la puesta en vigencia de la ley de cero alcohol en sangre cuando se conduce y cómo está evaluando el nuevo proyecto de ley, presentado en el día de ayer.

De manera que, reitero, estamos planteando la posibilidad de que esta Comisión invite a las autoridades del Inavi a efectos de realizar las consultas que ya hicimos en varios pedidos de informes y con respecto a los

cuales no hemos recibido respuesta.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se va a votar si se cursa invitación a las autoridades del Instituto Nacional de Vitivinicultura, tal como propone el señor diputado Arocena.

(Se vota)

——Seis por la afirmativa: AFIRMATIVA.- Unanimidad.

Solicito al señor diputado Arocena que nos haga llegar copia de los pedidos de informes que ha realizado, a fin de enviarlos al Inavi, conjuntamente con la invitación. Entonces, el motivo de la citación sería la respuesta a los pedidos de informes y la opinión del Instituto sobre la situación general del sector.

SEÑOR AROCENA (José Andrés).- Gracias.

(Se retira de sala el señor representante José Andrés Arocena.- Ingresan a sala autoridades de la Administración Nacional de Usinas y Trasmisiones Eléctricas)

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca da la bienvenida a la delegación de la Administración Nacional de Usinas y Trasmisiones Eléctricas, integrada por su presidente, doctor ingeniero Gonzalo Casaravilla; uno de sus directores, el profesor José Amy; la gerenta de Comercio Mayorista y Regulación, ingeniera Analía Moreira; el gerente del Área Comercial, contador Luis Margenat, y el gerente de Análisis Tarifario, economista Oscar Burgueño.

Como saben, fueron convocados para conversar sobre el proyecto de ley relativo al riego con destino agrario. Naturalmente, leímos la versión taquigráfica correspondiente a su comparecencia en la Cámara de Senadores.

Como Comisión, entendemos que el riego es vital para el futuro productivo del país, pero obviamente, por más que elaboremos la más hermosa ley desde el punto de vista jurídico, si no encontramos una estructura tarifaria adecuada o una opción amigable desde el punto de vista de UTE, que es la que va a definir buena parte de los costos de todo esto, está en juego su viabilidad.

Conocemos las inquietudes de los productores con respecto a este tema, en el sentido de que los costos de la potencia fija, de la carga contratada, para un riego estacional, en términos de sesenta días, que deben ser pagados en un año, los llevan a plantear que resulta más barato utilizar combustibles fósiles, es decir, gasoil, en lugar de energía eléctrica.

Nuestra pregunta es si habrá una estructura tarifaria particular para el riego y cuáles son las posibles opciones, de manera que esto pueda ser encarado como una visión estratégica de país, en la cual UTE juega dentro del rol del Estado -más allá de que sea una empresa comercial del Estado- y que creo todos compartimos.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Muchas gracias por la invitación.

En su momento, fuimos invitados, como UTE, para el análisis de este proyecto de ley por parte de una Comisión del Senado. En esa oportunidad, concurrimos a presentar la temática sobre la cual se nos consulta en este caso.

Estudiamos el texto del proyecto que fue elevado a consideración de este Cuerpo -cuando nos presentamos en la Comisión del Senado no lo teníamos; en este caso, sí lo tenemos-, sobre riego con destino agrario. Advertimos que con respecto a lo que habíamos visto en primera instancia, se incorpora la posibilidad de generación simultánea de energía. No tenemos mucho que aportar al respecto, más allá de que, en caso de que se trate de una potencia de ese orden y con prioridad para riego, es gestionable desde el punto de vista del sector eléctrico. Efectivamente, en la medida en que se pueda, se utilizará la energía y si no, quedaría con prioridad para riego, como está establecido.

En lo que respecta a otros aspectos, básicamente entendemos que es una ley de organización de la inversión para riego en forma colectiva y tiene pocos puntos de contacto con la afectación al sector energético, en la

medida en que se mantengan los permisos asociados a los caudales de extracción y las autorizaciones que van por otro carril y que, de acuerdo con la norma, no serán modificadas.

Respecto al tema tarifario, que es el que directamente se nos plantea, efectivamente, hicimos en su momento una presentación *power point*, de la cual traje copia porque me imaginé que también podría venir por ese lado la comparecencia en esta oportunidad. Voy a hacer una referencia muy general y, después, pasaré la palabra al gerente del Área Comercial para poder entrar en algún detalle.

En términos generales, la tarifa para riego es algo que se viene estudiando desde hace mucho tiempo; incluso, tuvimos un grupo de trabajo con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca que dio motivo a un informe. Eso fue considerado en su momento por el Directorio, fue notificado a los diferentes Ministerios -por supuesto que al de Ganadería, Agricultura y Pesca como parte del trabajo, pero también al de Industria- y tengo entendido que también se entregó en la Comisión del Senado. Esa información está disponible, la trajimos, es un informe muy extenso que, en grandes términos, atiende el estudio de las alternativas tarifarias para el riego.

Entre las grandes conclusiones que uno puede expresar, una es que con las diferentes tarifas que hoy tiene UTE, siempre hay alguna que es la adecuada para cada modalidad de riego: no son todas iguales, no todos los cultivos son iguales y de todo nuestro pliego tarifario, con diferentes alternativas, siempre hay alguna adecuada. Lo que sí hemos encontrado es que hay muchos regantes que no están teniendo la tarifa más adecuada, con lo cual uno detecta que el primer aspecto en el que hay que trabajar y seguir trabajando -es parte de nuestro *métier*, pero le hemos puesto foco con mayor dedicación- es en asesorar, a los efectos de que cada uno de los consumidores tenga la tarifa más adecuada para la modalidad que plantea.

También hemos llegado a otra conclusión. Con el cambio de la matriz eléctrica, con la disponibilidad de energías fluctuantes asociadas con el recurso de las energías renovables, siempre hablamos de que vamos hacia una tarifa más inteligente, en la cual la oferta de energía va a depender un poco de las características de la red, que es lo normal, pero también de las características de la disponibilidad energética. Y lo que hemos encontrado, lamentablemente, es que la dinámica de las actividades de riego tiene una correlación no demasiado adecuada con la del sector energético, porque se da la circunstancia de que cuando este tiene mayores excedentes de energía y hay oportunidades energéticas es el momento en que el regante está bien abastecido por la naturaleza, porque todos tenemos agua a la misma vez; entonces, ahí lo vital pasa a ser el almacenamiento. Y el almacenamiento que requeriría la actividad de riego -por lo que pudimos entender- no sería solo por el propio año, sino que tendría que ser interanual, o sea, la posibilidad de guardar agua de un año para otro, lo cual escapa a las posibilidades de un reservorio de agua, por grande que se pueda concebir, porque estamos hablando de una capacidad de almacenamiento demasiado grande. Por tanto, los problemas que tiene el sector eléctrico son casi idénticos a los que tiene el del riego: cuando viene sequía, viene sequía. Y lo que pudimos hacer con el cambio de la matriz eléctrica, a partir de la energía eólica, fue bajar muchísimo el riesgo asociado con la sequía, porque ahora, aunque venga la sequía más extrema, nos va a agarrar mucho mejor parados en esa circunstancia, pero eso no sucede con el riego.

Entonces, hemos estudiado alternativas y, más allá de que tenemos un montón de opciones tarifarias, si no mediara un subsidio explícito, determinado en otro ámbito que no sea UTE, que pusiera énfasis, por alguna circunstancia y a partir de fondos que habrá que definir, en poner una ayuda adicional, la mayor oportunidad la encontramos en asesorar a nuestros clientes regantes respecto a cuál es la mejor tarifa de acuerdo a sus características de uso.

SEÑOR MARGENAT (Luis).- Yo también me voy a manejar en términos genéricos y, seguramente, Óscar Burgueño, que es el gerente de Análisis Tarifario, que estuvo directamente en las conversaciones con regantes y en las interacciones que hicimos con el Ministerio, pueda aportar algún elemento adicional.

Está claro que tenemos algunas tarifas establecidas que vimos que eran adecuadas, que no encontramos en nuestras conversaciones una modalidad diferenciada como para que se genere una tarifa con una modalidad de consumo que aplique para tener una nueva tarifa y, que en general, el regante cierra contra lo que entendemos es el riego estival y, para eso, UTE tiene diseñadas desde hace muchos años tarifas apropiadas para esa situación.

De todas formas, lo importante de esa interacción que tuvimos -que fue muy significativa porque pudimos acceder a bases de datos, de las cuales sacamos conclusiones- fue que nos dimos cuenta de que había que

trabajar mucho para que cada regante o cliente de la empresa esté efectivamente en la tarifa que más le convenga desde el punto de vista de una relación costo- beneficio, y para eso empezamos a trabajar. Hoy no traje resultados de ese trabajo que se hizo, pero empezamos a identificar uno por uno y hubo una interacción local con nuestras oficinas comerciales instaladas en el país, más allá de que también estuvimos generando talleres para educar y llevar a la gente para la tarifa más adecuada.

Eso es lo esencial. El tema tarifario es dinámico y nosotros lo seguimos analizando periódicamente, pero está claro que para que adoptemos posiciones como las que se plantearon desde el primer momento en esta Comisión, tiene que haber claramente una modalidad de consumo que no estemos contemplando en este momento en las tarifas que tenemos definidas.

SEÑOR BURGUEÑO (Óscar).- Me voy a concentrar en tres temas. Primero, les daré los titulares de ese trabajo al que hicieron alusión el presidente y Luis Margenat.

Empezamos a trabajar en 2015, primero con el sector arrocero, que es el más intensivo en riego, y luego se sumó el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca con los técnicos en riego, a los efectos de que ampliáramos la visión a todas las modalidades de riego. En esa labor trabajamos tarifariamente -también participó de ese trabajo la ingeniera Analía Moreira- para ver los costos que hay detrás de la nueva matriz energética y tratar de identificar oportunidades.

Ese trabajo que empezó en 2015 incluyó en su parte final el armado de una base de datos de todos los regantes, a partir de información proporcionada por la Asociación de Cultivadores de Arroz, por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, y por los trabajos que pudimos hacer a nivel de la UTE, con todos nuestros asesores. Y en función de esa base, hicimos simulacros de distintas tarifas y analizamos las distintas situaciones. Y aquí paso a los temas anunciados por el presidente de UTE.

Otra idea que me parece importante es la estructura tarifaria. El riego se enfrenta a un montón de opciones tarifarias, cada una con distintas lógicas. Es decir, si, por ejemplo, tenemos regantes de pequeño tamaño, estos pueden estar unidos a sus casas y visualizar tarifas residenciales, a veces con o sin horario, por lo cual van a tratar de aprovechar de la mejor forma esa tarifa tanto en sus consumos del hogar como en los de riego. No olvidemos que hay predios sumamente pequeños y que toda tarifa tiene como cinco precios: un mismo cliente en una misma tarifa puede llegar a gastos muy distintos, según cómo combinan esos precios. Como les decía, hay regantes que tienen unido su hogar y su riego, y se mueven en el espectro de tarifas residenciales, es decir, tarifas doble horario -las que llamamos tarifas inteligentes-, o tarifas con un solo horario, según la contratación.

También tenemos clientes que tienen un tamaño mayor y el suministro de riego de su predio es independiente al de su casa, y para eso están las tarifas generales.

Luego, dependiendo del tamaño, tenemos tarifas de mediano y gran consumo, las que marcan tres precios distintos según la hora del día, es decir, precios más altos en la punta, intermedios en el llano -que son trece horas por día- y más baratos durante las siete horas de la noche.

Asimismo, dentro de las opciones que se ofrecen a los clientes que tienen independizado su suministro de agua, tenemos las tarifas zafrales, y que apuntan a uno de los reclamos a que se hizo mención. La particularidad que tiene la tarifa zafral es que a los clientes que concentran su consumo en la época estival solo le cobramos los cargos fijos en esa época, y están exonerados de pagarlos los siete meses restantes. Sin duda, esta es una opción, pero como dije, se tiene que jugar con varios precios, saber en qué horario se consume más y cuál es la potencia que se contrata.

Entonces, en base a esa lógica de estructura tarifaria, llevamos estos casi tres años de trabajo, tanto con técnicos del Ministerio como con gente de las gremiales. Y una de las conclusiones básicas a las que llegamos -también fue mencionada por el presidente de UTE- es que la clave es el asesoramiento. Además, la base de datos que superaba los trescientos cincuenta clientes la simulamos en todas las opciones posibles. De esta manera, encontramos que casi el 20% de los clientes estaban pagando de más innecesariamente, más allá de que la UTE realiza un asesoramiento continuo y en cada zona tiene gente especializada en tal sentido. De todos modos, el trabajo con el Ministerio nos sirvió -fue una gran arma- para hacer el asesoramiento personalizado, y los clientes que fueron identificados fueron visitados en sus predios, en donde se les mostró cómo podían proceder.

Es cierto que en ocasiones se reclama, y con lógica, que los cargos fijos son excesivos, pero a veces esos clientes tienen contratada con UTE el doble de carga que necesitan. Sin duda, eso se hace por las dudas, por aquella vieja idea de que si mañana crecen necesitarán más carga, pero pasan años pagando innecesariamente, y nosotros, como empresa pública, tenemos la obligación de que el cliente pague lo menos posible, conociendo las opciones que tiene, y eso lo llevamos adelante con la colaboración del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, y en la etapa inicial, con los productores.

Como dije, encontramos que la primera clave es el asesoramiento, y que a veces no sirve el que se realiza en forma general, sino que hay que ir al predio, hacer la historia de los veinticuatro meses y mostrarle al productor que, si bien pensó que era mejor contratar tal tarifa, no se dio cuenta que, debido a su característica, podría beneficiarse con otra. También se le puede explicar, por ejemplo, que su contratación es excesiva, que con una bomba adicional puede hurtar cuatro horas al día -que son las caras-, o usarlas mínimamente, y que por no invertir un poco más está realizando un gasto variable mucho mayor que puede compensar rápidamente.

Esa fue la problemática que vimos y pensamos que la podíamos resolver a través del asesoramiento, lo que hicimos a través de un trabajo mancomunado con otro organismo del Poder Ejecutivo, a fin de analizar la situación especial de cada cliente.

Como dijo el contador Margenat, ese fue el puntapié inicial, pero continuamente estamos buscando nuevos clientes. Además, esa etapa terminó con talleres, y la Unidad de Mercado de UTE fue a Nueva Helvecia y Mercedes. Inclusive, el Ministerio hizo una convocatoria de todos esos clientes, de quienes habíamos ido a buscar datos para hacer el estudio. Entonces, como teníamos que responderles, se realizaron esos talleres con un muy buen resultado, ya que mucha gente está pagando mucho menos.

Por otra parte, con respecto a las alternativas tarifarias, puedo decir que se hicieron estudios sobre los costos de generación -la ingeniera Analía Moreira es la técnica en esta área-, los que avalan lo que dijo el presidente de UTE. En realidad, cuando estudiamos la dinámica entre varios años vimos que la UTE sigue teniendo la hidraulicidad como una variable relevante en sus costos, más allá del cambio de matriz, lo que quedó claro hasta en una reunión que mantuvimos con el ministro. Por tanto, si el cliente regante optara por tener costos de corto plazo, durante una época de sequía tendrá un mayor consumo eléctrico y nosotros tendremos costos más caros. Entonces, no veíamos otra alternativa en cuanto a acumular agua para épocas de sequía o de baja hidraulicidad. Creo que de esa forma demostramos que tiene un gran valor estabilizar las tarifas. Sin duda, en las épocas de bonanza a todo el mundo le gustaría que las tarifas fueran más baratas, pero cuando se presentan situaciones dificultosas es bueno tener una tarifa estabilizada que no refleje esa dificultad coyuntural.

Por lo tanto, lo que analizamos con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca -la agenda está abierta para el futuro, como decía el doctor Margenat- es que se podrían realizar almacenamientos de corto plazo. Como dije, día a día estamos desarrollando nuevas tarifas en las que se pueden reflejar, en forma más exacta, esas variaciones de corto plazo que se presentan con la nueva matriz energética. Entonces, puede suceder que algunos regantes puedan realizar un consumo muy intenso durante tres o cuatro días, ya sea porque hay mucho viento, porque se le pueden dar precios más baratos o porque puede utilizar ofertas de oportunidad y aumentar el consumo en esos momentos, pero cuando nosotros no tenemos ese excedente porque la combinación de fuentes no es la misma, pueden reducirlo; estamos hablando de un almacenamiento más acotado. Además, la gente del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca nos decía que, de acuerdo al censo, actualmente no hay niveles de almacenamiento que justifiquen un tratamiento de ese tipo, pero estamos abiertos para lo que pueda suceder en el futuro. Inclusive, esta iniciativa puede desarrollar nuevas formas de riego que puedan combinarse con nuevas alternativas tarifarias.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Quería referirme a algo que dijo al pasar el economista Burgueño, es decir, las ofertas de oportunidad.

Desde el año 2015 -si bien no lo hemos generalizado para toda la demanda- llevamos adelante una experiencia muy rica en lo que llamamos oferta de oportunidad. En tal sentido, le decíamos a los industriales que se acogieron a esa prueba piloto -que se ha mantenido en el tiempo, ya que todavía la seguimos llevando adelante- : si podían planificar el consumo de la siguiente semana, nosotros -de acuerdo a nuestra estimación- íbamos a tener tal disponibilidad energética en tales horas. Entonces, el cliente que aceptaba la oferta y se comprometía a consumir en esas horas, le vendíamos la energía con un 60% de descuento. Y eso fue utilizado

por ciertas industrias electrointensivas importantes, las que tuvieron un beneficio; esto, junto a otro instrumento que sacó adelante el Ministerio de Industria, Energía y Minería, que estaba asociado con el consumo electrointensivo incremental y destinado a obtener un beneficio económico, llevó a que algunos sectores industriales tuvieran una disminución significativa en el costo de la energía eléctrica.

Entonces, en la medida en que -asociado con este proyecto de ley que se está estudiando- los productores tengan capacidad de almacenamiento, aunque sea de corto plazo, van a empezar a aparecer oportunidades con cosas como las que mencionó el economista Burgueño. Por ejemplo, el productor podrá planificar el riesgo, y si tiene la capacidad de acumular agua y de regar en horas en que la energía es más barata o, inclusive, posponer el riego de un día para otro debido a que tiene almacenamiento, van a empezar a aparecer y florecer oportunidades.

Por tanto, estamos absolutamente enfocados en buscar alternativas y nuevos modelos de negocios. Además, estamos tratando de poner en práctica una tarifa que sea mucho más dinámica, que tenga un costo horario, y que el productor, en función de ese costo, ni siquiera necesite comprometerse a consumir menos para obtener el descuento. En realidad, estamos pensando en algo mucho más dinámico, es decir, que de un día para el siguiente se pueda brindar la información horaria. De esa manera, el productor podrá decidir si riega hoy, mañana, o si espera a pasado mañana, por supuesto dependiendo de las características de la producción. Digo esto porque debemos recordar -esto me lo dice siempre el contador Luis Margenat- que durante la sequía del verano de 2013 atravesamos una situación en la que no había señal horaria ni nada, y como había que regar el arroz y no daban las bombas ni las redes, tuvimos que instalar generación en forma provisoria en Treinta y Tres. Por supuesto, hoy estamos en mejores condiciones, pero cuando viene una sequía no hay bomba o agua que alcance, y no importa el precio de la tarifa porque lo que se pierde es la producción, y no hay forma de solucionar esas situaciones extremas.

Recapitulando, la acumulación va a dar alternativas, ya que tiene que ver con la idiosincrasia de la matriz eléctrica, que tiene un componente nuevo, que es la variabilidad del recurso, y esto funciona porque hay almacenamiento.

Entonces, en la medida en que haya almacenamiento distribuido y gestionado por los regantes, en el momento en que estos quieran bombear, van a tener oportunidades, por supuesto, en la medida en que hagan esa gestión. Sin duda, UTE va a estar en primera línea asesorando, ayudando y generando nuevos productos, como tarifas más dinámicas y más zafrales. Al final del día, todas las tarifas tienen que reproducir y recuperar las inversiones.

Es importante que vayamos internalizando que en el mundo, y también en Uruguay los costos de la energía eléctrica ya no pasan tanto por la generación de energía, sino por las redes eléctricas. Lamentablemente el cobre es necesario, es caro, hay que instalar transformadores; cada vez hay que hacer más líneas, etcétera, y todo eso tiene un costo. Si uno mira los grandes números de UTE, advertirá que el 85% de los costos tienen que ver con instalaciones fijas. Entonces, cuando uno reproduce una tarifa, debe recuperar los costos de inversiones que duran treinta años.

Por tanto, más allá de las circunstancias de que llueva o no llueva, de que haya viento o no haya viento o del costo de generación, cuando uno se compromete a prestar un servicio, al final, debe instalar un transformador, una línea eléctrica, y eso es plata constante y sonante que hay que invertir: es preciso operar y mantener la inversión durante todos los años de vida útil. Hoy en día, ese es el costo más significativo del sector eléctrico; no tanto la parte de generación.

Por suerte, cambiamos la matriz energética y bajamos el costo de generación que nos estaba matando, porque muy pocos años atrás, en 2012, teníamos un costo de abastecimiento de la demanda del orden de los US$ 1.000.000.000 o US$ 1.100.000.000 -ese fue el pronóstico- y hoy estamos es del orden de los US$ 600.000.000. Eso pasó porque cambiamos la parte de generación; pero no hay forma de escapar de la otra parte, que tiene que ver con las redes eléctricas y con que las tarifas deben recuperar su costo. Eso es así, va a seguir siendo así, y cada vez va a ser más pesado el costo de las instalaciones fijas frente al costo energético. Por lo tanto, la nueva matriz tiene que ver con lo variable que es la generación, pero las redes son fijas, hay que pagarlas y no podemos escapar a esa lógica. Por eso, parte de nuestro oficio es tratar de establecer tarifas que muchas veces están energizadas, porque si se le cobrara al cliente el costo de instalación en el momento en que solicita el servicio y en los años siguientes, tendría que hacer un aporte importante al principio. Entonces, le diferimos el pago en el tiempo y parte del fijo lo recuperamos con la

energía. Eso es algo que debemos ir trabajando de a poco para ir convergiendo en que el fijo sea el fijo y el variable sea variable. Ahora usamos la capacidad financiera que tiene la empresa eléctrica para financiar al cliente el fijo con el variable.

Esto es algo que debe ser comprendido cuando analizamos fríamente los números de lo que son las tarifas. UTE siempre busca suministrar la energía a mínimo costo; esto está dentro de la ley orgánica del organismo y ese es su cometido. UTE no se lleva plata para la casa, más allá de las contribuciones que como empresa tiene que hacer al Estado, de acuerdo con las definiciones del propio Estado.

Entendemos la importancia estratégica que tiene el riego en un país productor agropecuario y vamos a ir acompañando esa evolución, siempre tratando de dar la mejor tarifa, pero la determinación de subsidios, obviamente, es algo que no está dentro de las competencias de UTE.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera formular una interrogante al economista Burgueño: por más que para ustedes sea una pregunta pedestre, para nosotros tiene que ver con esas cosas que siempre vemos y que uno no sabe qué contienen. Usted dijo que el cargo fijo en el riego se cobraba solamente en la etapa en que se utilizaba el servicio y algo acaba de decir al respecto el señor presidente Casaravilla. Conceptualmente, ¿qué comprende el cargo fijo y cómo se amortiza?

Por otra parte ¿qué es la potencia contratada y cómo se amortiza? Eventualmente, como elemento adicional a lo que están manejando ¿no se puede valorar que, como ocurre con el cargo fijo, la potencia contratada se cobre durante la época en que efectivamente se utiliza el riego?

Finalmente, voy a hacer una pregunta que a todos nos va a servir como aspecto ilustrativo: imagino que con más de trescientos productores, deben tener bastante afinado el manejo tributario. Si yo pretendo regar equis número de hectáreas, ¿qué potencia contratada necesito por hectárea? Para hacernos una idea, si tengo que regar mil hectáreas ¿cuál es el costo fijo que tengo que afrontar al inicio de un sistema de riego?

SEÑOR BURGUEÑO (Óscar).- Los distintos aspectos que mencionó el presidente de la Comisión están vinculados. Se trata de una opción: no abarca todas las posibles. Tenemos la tarifa zafral -zafra estival- en la cual los costos asociados a la red, que se expresan en la potencia contratada y en la potencia demandada, se cobran de esa manera en la tarifa central: los concentramos en los cinco meses de zafra, desde que empieza en noviembre, hasta que termina en marzo. Ahora, también tenemos una tarifa común, que es la de medianos consumidores, en la cual cobramos un mínimo todo el año del 50% de la contratación y todos los meses lo que se demanda en potencia. Los clientes que riegan en verano tienen que analizar cuál de las dos alternativas les conviene.

Más allá de que en general vemos que el riego está concentrado en verano, esa no es una regla absoluta; además, puede tener otros usos. Entonces, quizás les convenga la tarifa en la que todo el año se paga el 50% de la contratación como mínimo. Otros clientes están totalmente concentrados en verano y prefieren que esos costos fijos sean un poco más altos porque, en definitiva, hay una amortización en algún momento del tiempo o se reparte durante los doce meses.

No sé si logré ser claro. Lo que quiero decir es que no necesariamente el 100% del riego va a tener que suponer tarifa zafral. Se tiene que analizar cada caso y para eso están los trabajos que hemos hecho, donde hemos encontrado de todo: hay gente que hace años había optado por la tarifa zafral -y, en realidad, nosotros simulábamos otra tarifa, porque habían adosado otros usos- a la que le convenía pagar todo el año, pagando menos, pero también encontramos el contraejemplo.

En cualquiera de los dos ejemplos, la tarifa mide la máxima potencia cada mes, pero para que la situación sea adecuada, esa máxima potencia tiene un mínimo del 50% de la contratación. Entonces, si uno tiene una contratación muy elevada, puede pasar que esté demandando menos de ese 50% y lo esté pagando innecesariamente. Por eso, todo está atado: la contratación, lo que uno paga por la máxima potencia demandada cada mes y el hecho de si a uno le conviene una tarifa concentrada en una zafra o distribuida a lo largo de todo el año.

Por otra parte, de los compañeros del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca aprendimos que la optimización de esto es como a veces pasa en las casas: uno puede diseñar el sistema de riego de forma tal que su mantenimiento, su costo, sea menor o mayor. En cualquiera de las opciones, tenemos muchos precios;

por ejemplo, si yo tengo un poco más de capacidad en las bombas que compré, puedo privarme de algunas horas de riego sin que el cultivo sufra. Ahora, si yo contraté una capacidad de bombas muy chica, tengo que regar las veinticuatro horas. No es lo mismo si uno riega con bombas, que si se usa los otros métodos. Hoy por hoy se hacen las importaciones para regar veinte horas, de forma tal de salir de las cuatro horas más caras. Lo que decía que aprendimos con los técnicos del Ministerio es que en la planificación del propio riego está cómo lo voy a usar y cómo voy a utilizar la electricidad. Eso hace que uno piense que a futuro los propios regantes podrán usar estas nuevas realidades del sector eléctrico en la medida en que planifiquen su uso, con estas características que mencionaba el presidente, utilizando los días más económicos.

En cuanto a la potencia contratada, depende de los distintos tipos de riego. Ahí encontramos una gran diversidad. En el primer trabajo que hicimos con los arroceros, una de las cosas que verificamos fue que en determinadas zonas, sobre todo en el norte del país, la zafra arrocera se está adelantando. Eso hacía que, para algunos arroceros, la tarifa zafral -que tenía un requisito de entrada de que el 80% del consumo estuviera en esos cinco meses- no fuera la más conveniente. Eso lo pudimos cambiar; flexibilizamos la tarifa, lo que determinó que a algunos clientes, por un elemento técnico que no era tan esencial, se les abriera una alternativa. Este ejemplo es para mostrar el caso a caso, que es muy variado: se riega de una manera u otra; la planificación del sistema de riego es diverso y hay muchas alternativas tarifarias -seguiremos trabajando para que haya aun más- que cada uno debe analizar según sus necesidades de riego: no son todas iguales.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Voy a tratar de dar una respuesta rápida a la pregunta referida a qué es el cargo fijo y qué es el cargo variable. Básicamente, si las tarifas fueran puras, el cargo fijo representaría las instalaciones eléctricas, o sea, los transformadores, las redes, el personal y lo variable si se consume o no se consume energía: básicamente, eso tiene que ver con los costos de generación. Ahora bien; yo hacía referencia a que tenemos las tarifas energizadas en el sentido de que parte de lo fijo -que es lo más importante- se lo estamos cobrando al cliente en cómodas cuotas -utilizando la capacidad financiera de la empresa- a medida de que consume. Entonces, si bien lo puro debería ser que lo fijo son las instalaciones, etcétera, y lo variable lo que se use de energía, nosotros a propósito energizamos las tarifas para ayudar a nuestros clientes a llevar adelante lo que implica tener un servicio eléctrico.

Uno tiene la impresión de que como hay una tarifa zafral, podría existir un beneficio por el que "mientras no usa, no paga: solo paga cuando usa". Esa es una discusión permanente que tenemos y que debemos explicar una y otra vez: aunque el cliente no use la instalación eléctrica, nosotros tenemos el cobre instalado, el transformador instalado, el personal encargado de la operación y del mantenimiento. Además, el cliente dice: "No uso el servicio, pero algo tengo": un sistema de frío o lo que sea. De manera que consume menos, pero sigue consumiendo.

Por lo tanto, no es que podamos prestar el servicio como si fuera un provisorio de obra donde lo instalamos y después lo sacamos. La instalación hay que hacerla; entonces, al final del día, todas las tarifas deben cubrir los costos. Lo que hacemos con la tarifa zafral, utilizando la capacidad financiera que tiene UTE, es no cobrarle al cliente durante los meses que no tiene actividad -esto también lo hemos hecho con los hoteleros-, o le cobramos menos, pero al final del día o del año, le cobramos todo. No hay vuelta; no hay escapatoria, porque debemos recuperar los costos y parte importante de ellos son los costos fijos. Si alguien tiene una actividad zafral, tenemos que buscar la vuelta, o debe hacerlo el cliente, tratando de consumir todo el año; pero no hay forma para zafar de pagar un servicio que está todo el año. Nosotros prestamos el servicio; la línea está, el transformador está todo el año y hay que operarlo y mantenerlo.

Esa es la realidad: uno tiene que cobrar de acuerdo con lo que da; y digo una vez más, el servicio está todo el tiempo. Lo que hacemos con los zafrales es cobrarles menos durante ese tiempo, inclusive, le damos la posibilidad de que pague el 50% del fijo, pero el otro 50% -los cuatro, cinco meses, o lo que sea- se lo cobramos al final cuando, desde el punto de vista de la lógica de nuestro cliente podrá decir: "en este momento tengo la zafra; entonces, estoy vendiendo y cobro".

Inclusive, podemos llegar a considerar que la zafra es un momento de la cosecha y en otro momento el cliente tiene la plata, porque tiene que dejarla en un silo y cobra después. No lo hemos hecho hasta ahora, pero podríamos hacerlo, si fuera del caso. En algunos temas acotados, tratamos de utilizar la espalda financiera que tiene UTE para tratar de ayudar, pero no estamos regalando ni subsidiando nada; simplemente, estamos ofreciendo parte de nuestra capacidad de acumulación y de gestión económica para ayudar a determinado conjunto de clientes a los que les puede servir en su lógica comercial.

La potencia concretada corresponde a los kilovatios que el cliente puede consumir en determinado momento y tiene que ver con el bombeo. Uno puede poner una bomba muy grande, que tenga 100 kilovatios -eso es potencia- y en una hora bombear todo lo que necesita el riesgo, o poner una bomba diez veces más chica y bombear durante diez horas. Evidentemente, la bomba diez veces más chica es diez veces más barata, pero si estamos pensando en una tarifa que pueda ser más barata un día que otro, tratando de no regar un día para regar al otro, al día siguiente va a tener que regar más. Una cosa es el tamaño de la estufa, de la bomba o del equipamiento eléctrico; eso tiene que ver con la potencia contratada, que se relaciona con el grosor de los cables, la subestación que pusimos, el transformador. Eso es la potencia: el fierro que hay instalado, ya sea de UTE o del propio regante, para que se pueda en determinado momento mandar tantos litros de hora por bombeo. Ahora bien, en función de la cantidad de horas que se usa esa instalación -cantidad de horas de bombeo-, aparece el costo energético y los kilovatios que es potencia multiplicado por hora. Uno podría tener una estufa de un kilovatio, que usa una sola hora; entonces, paga un kilovatio hora. Ahora bien, si esa misma estufa de 1 kilovatio la usa diez horas, paga diez veces más la parte de energía. El fijo es el mismo. ¿Cuánto le contrató a UTE? 1 kilovatio.

SEÑOR PRESIDENTE.- Por más que no esté en conocimiento de los productores, porque aún no se ha aplicado, parecería muy interesante la posibilidad de optimizar un pago al final del período, cuando cobra efectivamente un productor porque es una ayuda financiera, sobre todo, en un sistema de costos muy creciente, cuando se cobra al final del proceso productivo. Es algo interesante y deberían generar mecanismos de difusión hacia las gremiales, de manera tal de que estén al tanto de ello.

SEÑOR FRATTI (Alfredo).- Les agradezco la presencia y la ilustración, porque desconocía esa variedad de oferta y demás.

Quería trasladarles una inquietud, a ver si agudizamos la imaginación. Además de la preocupación sobre las tarifas, estamos con este proyecto sobre riego y creo que el ministro hace unos cinco años que está hablando de esto. Hay un consenso generalizado entre el productor y la sociedad en que da la impresión de que, a esta altura del desarrollo del país y del mundo, cuesta crear cómo dejamos ir esa cantidad de agua al mar. Viene este proyecto que apunta a eso; se podrá lograr o no.

Obviamente, solo una ley no va a desencadenar nada. De hecho, en mi departamento, por ejemplo, tenemos diez o quince represamientos que no se están usando. Se junta el agua y no se usa, por otros motivos que tampoco tienen que ver con la UTE. El tema es que queremos arropar esto que pasó por el Consejo de Ministros, que viene al Parlamento y sobre lo que hay un acuerdo macro, porque creo que va a ser votado por todos los partidos políticos. Entonces, queremos pedir que, tal vez, mediante una declaración de interés nacional, este proyecto tenga una contemplación especial; si no, no vamos a generar nada. Elaboraríamos un proyecto igual a lo que tenemos. Si es una decisión de Estado, de país, hay que cargar todas las baterías. ¿Con qué? Con lo que tenemos; en este caso, con UTE, que es una empresa monopólica, que responde al Estado y que debe estar en consonancia y a favor de los vientos que resuelve la sociedad en su conjunto -más que el gobierno-, a través de las instituciones que tiene instaladas. Las empresas públicas no son para generar riquezas o beneficios en sí mimos, sino para el mejoramiento colectivo de la sociedad.

Pienso que debemos arropar esto de alguna manera y dar alguna señal a quien se arriesga en momentos que, además, no son muy favorables. Tal vez, podría existir alguna tarifa que vuelva esto más atractivo a quien realiza la inversión. Por ejemplo, aparentemente, a raíz de que está por salir esta ley, en Nueva Helvecia de hacer un proyecto de embalse y riego que beneficiaría a unos setenta productores de pequeño tamaño. Dicho por ellos, el riego les cambiaría la vida. Claramente, sería una obra de interés nacional, porque hoy no hay nada. No vamos a hablar ahora de los beneficios que tiene el riego -porque estaríamos como el ministro, hablando tres horas- en cuanto al aumento de la producción y a que puede hacer viables a pequeños productores que sin el riego no tienen otra solución más que pelarse como el ajo.

Creo que recojo el ánimo de la Comisión al decir que además de tratar esta ley podríamos pensar en algo más. No estoy hablando de los cargos fijos, porque eso iría por otro lado, sino de la contratación para proyectos que sean de real interés nacional. ¿Cabe alguna posibilidad de que esto sea así o, simplemente, tenemos que decir a la gente: "¿Hacé pero no vas a tener apoyo ninguno más que lo que está escrito en la ley"?

Si hay posibilidades de estudio, quedamos con una ventana abierta de decirle a la gente: aparte del proyecto de ley que está a estudio del Poder Legislativo y que fue impulsado por el Poder Ejecutivo, va a tener el

apoyo de otros ámbitos del Estado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Precisamente, de esto hablábamos al principio. Creo que hubo US$ 312.000.000 de utilidades en el último ejercicio. Eso significa que el valor del kilovatio, más allá de las ventajas diferenciales de los horarios de franja, hay una utilidad que genera esa utilidad global del Ente. Por lo tanto, este tipo de proyectos de desarrollo de interés nacional, porque tiene un efecto multiplicador, de generación de mano de obra -no solamente está la gente que trabaja, que cultiva, que produce sino la que transporta los fletes, las contratas, etcétera-, es un dinamizador brutal de la economía. Sobre esos proyectos de riego, pueda haber un acotamiento de la utilidad global del kilovatio, que es el que genera utilidades más allá de franjas horarias y tarifarias dentro del Ente. Esa es la idea: pensar con cabeza de proyecto país, dentro del marco tarifario de la propia empresa, que tiene autonomía para moverse, sin necesidad de autorización superior del Ministerio de Economía y Finanzas.

SEÑOR QUEREJETA (José).- Puede ser compartible el espíritu del señor presidente y del diputado Fratti, pero también lo es el de UTE, que está abierta a discutir algunas cosas que se han planteado como, por ejemplo, a cobrar cuando el productor cobre. Yo no me quiero adelantar. Comparto el espíritu de la ley de riego que se plantea, pero al final de la cadena, los productores se van a ver beneficiados. Van a tener más producción de alimento para animal y, en el caso de la agricultura, van a tener una producción y un rendimiento mejor; por lo tanto, van tener un ingreso mejor.

Reitero que no me quiero adelantar, porque no sé cómo va a ser. Supuestamente, en el arroz ya está establecido y ahí uno obtiene una cadena de precios como para decir que hay que bajar la tarifa de UTE. En el arroz puede ser, pero en este proyecto nuevo que estamos tratando, no me voy a adelantar. Cuando esté el proyecto, voy a ver si UTE tiene que bajar la tarifa.

La discusión sobre el excedente de UTE de US$ 300.000.000 y si tenemos que bajar las tarifas yo estoy dispuesto a darla, pero no acá. En el caso del proyecto de riego, se verá según los resultados que tenga y si hay que bajar la tarifa de UTE, voy a ser el primero en decir: analizamos los costos, vimos los resultados y hay que aflojar un poco la cincha. Hoy me quedo con lo que UTE está planteando, que está abierta a discutir este tema y a cobrar al final de la venta.

SEÑOR PRESIDENTE.- En el caso del sector arrocero, vaya que merecería una contemplación tarifaria especial, porque hoy en día estamos sobre los costos de producción.

SEÑOR CASTAINGDEBAT (Armando).- Creo que le estamos pidiendo a UTE más de lo que podemos pedirle. Estamos pidiendo cosas que no son resorte de UTE resolver.

Con el ingeniero Casaravilla como presidente de UTE y nosotros como presidente del Congreso de Intendentes, le encontramos solución a un problema crónico del país, que no tenía solución técnica: el endeudamiento de las intendencias con UTE. Partíamos de la premisa de que las deudas con el Estado no se pagaban y, en algún momento, se arreglaban. En ese caso, la solución fue política, porque se entendió que era un tema que había que solucionar, y se buscó una solución política que ni siquiera dañó los balances de UTE.

¿Por qué traigo esto? Todos sabemos que si el costo que van a tener que pagar los productores no tiene ningún tipo de subsidio real, va a ser imposible que alguien riegue en este país. UTE podrá adecuarse a los momentos de pago, podrá buscar las tarifas inteligentes y todo lo que pueda, pero si a la cuestión del riego en este país no se le busca un componente político, por ejemplo, un subsidio, no será posible ponerlo en práctica. Pero esa es una discusión que tenemos que dar en otro lado; no está en el terreno de ustedes plantear una solución política de este tema. Está más que claro cuáles son los mecanismos que UTE tiene y la batalla que nosotros tenemos que dar desde el lado político, para que esta ley sea viable.

A modo de ejemplo, el endeudamiento de las intendencias se solucionó porque se inventaron unos descuentos por buen pagador o por mejorar el tendido eléctrico y por varias cosas más, por ejemplo, porque le asociamos la seguridad. Hoy, el 100% de las intendencias están al día con UTE, pero técnicamente era imposible que algunas intendencias pagaran y hoy están al día.

Reitero que hay cosas que le estamos pidiendo a UTE que no están en su terreno resolver, pero capaz que es bueno que sus autoridades se lleven que en el esquema actual de costos va a ser prácticamente inviable. Recién me pregunta si en algún momento ustedes pensaron en la posibilidad de que quienes se acojan a la ley

de riego puedan ser, a su vez, generadores de energía y si UTE puede aplicarles a otros generadores de energía en este país. Tal vez eso pase por otro lado, por ejemplo, por la ley de inversiones o lo tendrá que determinar el Ministerio de Economía y Finanzas, pero no es descabellado. En el tema eólico, donde hemos visto una proliferación, hemos visto algunos casos de industrias individuales, como alguna lanera y otras, que han planteado ciertas cosas.

Hoy, se planteó que en Flores se optó por otro lado, es decir, por la producción de energía por recuperación de gas de las piletas de decantación, pero no sé si está arriba de la mesa el hecho de acoplarle a la ley la posibilidad de que esos grupos puedan ser generadores de energía, con el compromiso de que UTE se la compre de la misma forma que se la está comprando o se comprometió a comprarle a otros que han generado de energía.

(Se retira de sala el director de UTE, profesor José Amy.- Diálogos)

SEÑOR FRATTI (Alfredo).- Creo que cuando se elabora una ley, debe ser arropada. ¿Contamos o no contamos con el apoyo? Me dicen que no pueden. Ya me contestaron. Está bien. Capaz que tienen razón.

De todas maneras, como legislador, tengo la obligación de plantear lo que la gente me traslada. Yo no vengo acá a hablar de mi situación, porque la verdad es que no tengo problemas con UTE; vengo a plantear lo que a mí me trasmiten.

UTE ya ensayó algo de esto en alguna oportunidad. Soy de Cerro Largo. Lo que voy a plantear sucede en casi todas las ciudades del interior del país, pero en los departamentos que tienen frontera con Brasil se sufre más claramente. Me refiero a la situación de una cantidad de comercios unipersonales que quieren estar en regla y pagar a la Dirección General Impositiva. En esos casos, la energía eléctrica tiene una tarifa comercial, que duplica la tarifa común. Entendemos que no hay ninguna razón para que cueste el doble, porque el gasto fijo ya está hecho. ¿Por qué planteamos esto? ¿Qué tiene que ver esto con UTE o con nosotros, como legisladores? Lo que ocurre es que si ese ciudadano no tiene posibilidades de laburar con su boliche, irá a pedir trabajo a la intendencia de su departamento o se anotará en el regimiento; no tiene otra posibilidad.

Hay un boliche de estos frente a mi casa. Me pongo en el lugar del dueño, porque hay que hacer un poco de *entomancia* en la vida para poder entender al otro; no se trata solo de administrar lo que uno tiene. Entonces, esta persona dice: "Me cambio. Gasto lo mismo. No genero más. No tengo ningún empleado porque no puedo pagar. Trabaja mi mujer y mi hijo, cuando llega del liceo. ¿Por qué tengo que pagar casi el doble?". No quiero discutir sobre el precio; capaz que me dicen que la paramétrica no es el doble. Este es un problema real que provoca que en esas ciudades de frontera tengamos -por otros motivos en los que nada tiene que ver UTE, como el contrabando- una cantidad de gente que no entra en el circuito formal, lo cual nos causa otro problema, que seguramente es más grave que el de la tarifa.

Como decía, me parece que en algún momento UTE ensayó una contemplación en las tarifas para esos departamentos de frontera -creo que la gestión se hizo a través del Ministerio de Industria, Energía y Minería-, creo que entre agosto y enero del año pasado o del anterior. No sé cuál fue el resultado de esa experiencia, pero debería generalizarse. Digo esto porque lo que yo recibo es que algunas personas no se inscriben ni trabajan legalmente por el costo de la tarifa; por supuesto, esto no sucede solo con UTE, sino también con OSE. El planteo es que no tienen ningún empleado a cargo, no generan más gasto porque ya cuentan con la instalación; entonces, gastan lo mismo que yo, que tengo una tarifa familiar. Quieren hacer una tarea legalmente, pero si los costos se duplican, les resulta imposible. Estamos hablando de gente que genera un autoempleo, que no tiene grandes ganancias. En estos casos no se puede decir: "Le cobro porque está lucrando". ¡No está lucrando! Lo que hace es autosustentarse, sin pedir al resto de la sociedad un empleo público más.

Esta es una vieja discusión. Otros ya lo han planteado. De todas maneras, me veo en la obligación de reiterarlo porque, al menos en mi departamento -por no hablar de Flores y de San José- esto es grave.

Capaz que ustedes tienen alguna referencia de esa experiencia que se hizo en algún momento. La pregunta es qué posibilidad hay de reiterarla. Tal vez haya que apoyar la medida desde el punto de vista legislativo. Creo que no habría mucho problema al respecto.

Me parece que se debe ser más flexible y tratar las diferentes situaciones de distinta manera. Menos leyes y más practicidad. Creo que esto no va a provocar una desfinanciación. De hecho, los boliches están, solo que están instalados ilegalmente. De esa manera, no tienen problema: pagan la tarifa común de UTE y OSE y no pagan a la Dirección General Impositiva. Entonces, el negocio está agujereado, como decimos en mi departamento. Como los amenazamos diciendo que les vamos a cobrar otra tarifa, no se inscriben. Entonces, tenemos gente trabajando ilegalmente cuando, en realidad, podrían estar en la formalidad. Estoy hablando de comercios que no tienen empleados a cargo, que claramente trabajan para su autosustento.

SEÑOR PRESIDENTE.- Coincido con el diputado Castaingdebat en que una cosa son los subsidios como una política general global, tomada desde el Estado central. Lo que yo decía estaba en función de que la estructura tarifaria de UTE, de acuerdo con sus balances, genera utilidades. Obviamente, esa utilidad sale del consumo, del valor del kilovatio consumido en los distintos rangos, por parte de las diferentes empresas y ciudadanos. Por lo tanto, planteaba que, tal vez, dentro de la estructura tarifaria de UTE, podría manejarse un costo inferior para el riego, con carácter promocional.

Sabemos que vendemos energía a Brasil -por supuesto, energía excedente- a un costo muy por debajo del costo residencial o comercial que se cobra en el país. Entonces, si esa es una política para no perder excedentes de energía, parecería que dentro de la construcción tarifaria de UTE podría haber alguna forma particular de lograr que, sin perjudicar la ecuación económica del kilovatio que se entrega a cada regante, sea lo más cercano posible al costo, de manera de ayudar y favorecer la actividad. Si hoy hay una utilidad de esta magnitud, obviamente, hay una diferencia entre costo y valor final de llegada al consumidor que permitiría ajustar esa tarifa y beneficiar al regante.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- En algunos momentos me gustaría que la Constitución no estableciera que estoy impedido de hacer valoraciones o comentarios de carácter político, porque lo que ustedes están planteando es una discusión política.

En primer lugar, tengo que decir que, según la ley, nosotros tenemos que cobrar de acuerdo con la modalidad de consumo y los costos. Cuando hacemos algún tipo de intervención, con descuentos comerciales, intentamos que sea de forma general. Me refiero, por ejemplo, a una rebaja de todas las tarifas en determinados porcentajes. Cuando hablamos de temas puntuales, sectoriales, necesitamos una decisión del Poder Ejecutivo, que es el que puede aplicar discrecionalmente ese tipo de medidas. Por ejemplo, lo que hicimos con los tambos este año -que no fue poca cosa- y que ya hemos resuelto extender hasta fin de año, ha sido posible porque el Poder Ejecutivo dio una directiva. Nosotros actuamos en respuesta a esa directiva

Lo mismo sucedió el año pasado con respecto a los comercios de frontera. Esa fue una directiva del Poder Ejecutivo; se utilizaron ciertos recursos que se ponen a disposición del Poder Ejecutivo para llevar a cabo algunas políticas específicas. UTE, por sí y ante sí, no puede, en forma discrecional, salirse de lo que establece la ley, que es tratar de cobrar en función de los costos correspondientes a cada uno de los usuarios.

Esto no quita que, con una mirada integral, hagamos algunas consideraciones, como con los arroceros. Efectivamente, con los arroceros tenemos en práctica algo que decía podíamos generalizar, si fuera el caso, asociado con actividades de riego. Me refiero a que les cobramos el día que ellos cobran la venta de la producción. Evidentemente, se utiliza un instrumento comercial; endosamos las facturas, las tomamos en garantía y, si se quiere, les prestamos la plata a una tasa muy baja, usando la espalda de UTE. Esto se viene haciendo desde hace mucho tiempo; los arroceros lo conocen. Se llegó a esta medida en el entendido de que desde el punto de vista comercial tenemos que tratar de poner todos los instrumentos al servicio de los diferentes sectores, de acuerdo con las modalidades de consumo. Si tienen un consumo zafral, le buscamos la vuelta, pero la capacidad de UTE de decidir, por sí y ante sí, qué sector se incluye y cuál no es limitada. Para ello es necesaria la decisión del Poder Ejecutivo o un ámbito legal en el que se definan políticas activas. UTE es, simplemente, el brazo ejecutor de una política energética.

En cuanto a la intervención del presidente referida a la exportación de energía, si me permiten, voy a hacer una muy rápida presentación de lo que es nuestra nueva matriz. El hecho de que en este momento estemos exportando energía a un valor que podríamos comparar con otros costos a los que vendemos la energía es algo que hay que explicar tantas veces como se pueda. Si me permiten, aprovechando este ámbito, voy a explicar cómo funciona la nueva matriz, por qué aparecen las ofertas de oportunidad y qué es lo que podemos y no podemos hacer asociado con ello.

La nueva matriz fue diseñada en forma autárquica. No podíamos seguir confiando en nuestros vecinos, como lo hicimos en el pasado; el barrio no está para bollos. Brasil, Chile y Uruguay, asociados con la expansión y generación en base a gas en Argentina, quedaron colgados del pincel. En ese sentido recapacitamos. Pasamos muy mal en el año 2006, en 2008, en 2009 con la sequía y también en 2012, año en el cual el sobrecosto energético fue de 50% por arriba de lo que habíamos considerado. Previmos que el sobrecosto energético sería de US$ 1.100.000.000 y fue de US$ 1.500.000.000, asociados al sobrecosto de US$ 450.000.000 porque no había cambiado la matriz.

Cuando se decidió cambiar la matriz se analizaron todas las alternativas. Lo que resultó de menor costo para nosotros fue la incorporación masiva de energías renovables. ¿Cómo se explica esto? Inclusive hoy, con el barril de petróleo a US$ 50, el costo variable de la máquina térmica -es decir, con combustible fósil- más económica, la más rendidora, que sería un ciclo combinado, sería US$ 52. Estamos comprando energía en ese eje de precios. Por tanto, si el variable de la energía de origen renovable que hoy compramos es comparable a la energía más barata de origen térmico, no hay ninguna duda: hay que instalar energías renovables, que tienen variabilidad, que tenemos que gestionar, pero en el caso de la térmica, hay que pagar la inversión, hay que comprar el ciclo combinado. Entonces, desde el punto de vista económico, la optimización es obvia.

Por tanto, para garantizar el abastecimiento, nuestro diseño de matriz hace que en forma natural se instale más potencia que la que eventualmente se necesitaría en un año medio, porque tenemos que garantizarlo también en un año seco. ¿Cómo funciona el sistema? En un año normal tenemos un poco de excedente, en un año seco, casi nada y en un año húmedo, más excedente. Cuando se diseñó el óptimo, cuando evaluamos cuánto instalábamos de energía eólica, de energía fotovoltaica y demás, tratamos de tener el mínimo costo. Entonces, nos preguntamos qué debíamos hacer con la exportación. Nos pareció que debíamos tener en cuenta lo que nos pasa siempre; la exportación es muy difícil. Pensamos que el excedente se vendería al mínimo costo, alrededor de US$ 10; prácticamente, regalábamos la energía.

Entonces, por diseño, en un año seco, nuestro sistema tiene pocos excedentes, en un año medio, determinada cantidad de excedentes y en uno húmedo, el doble. La pregunta es qué hacer con esos excedentes. Por supuesto, no los vamos a vender a US$ 10; estamos tratando de venderlos a mucho mejor precio. De hecho, eso es lo que estamos haciendo en estos días: lo estamos vendiendo a Argentina a un precio que está entre los US$ 80 y US$ 110. Esta semana estamos vendiendo un montón de energía asociada a la nueva realidad: después de muchos años, logramos comerciar con Argentina. Se tomó la decisión de la interconexión con Brasil, precisamente para tener esa posibilidad. No podemos pensar que esto será así siempre. Por tanto, nuestras tarifas tienen que recuperar los costos fijos. Entonces ¿cuál es el nuevo paradigma? Si en un año normal tenemos algunos excedentes, los colocamos; en un año seco tenemos menos excedentes y en un año húmedo tenemos ofertas de oportunidad. Podemos ofrecer alguna promoción, como la que acabamos de resolver en UTE, que estará vigente hasta setiembre de 2018, que consiste en que todo el consumo incremental de energía eléctrica respecto a lo que se gastó en el año 2016 se cobrará a mitad de precio. Esto ya se está aplicando a los clientes que tienen tarifa multihoraria y se aplicará a partir del 1º de octubre a los que consuman en clave de eficiencia energética. Esto sirve, por ejemplo, para tomar decisiones de inversión. Cuando alguien decide convertirse a la energía eléctrica, con este tipo de medida lo ayudamos a hacer la inversión. Durante los primeros tiempos, cuando se compra el nuevo equipamiento -la bomba de calor, el aire acondicionado, el termotanque eficiente y demás-, el costo de la energía es más barato.

Al final del día, hay que recuperar los costos. Estas medidas no pueden ser permanentes, porque si la situación es variable, el instrumento debe ser variable. Cuando hay excedentes hacemos ofertas de oportunidad y cuando hay sequía, no.

Entonces, no podemos tener tarifas que, al son de la sequía, estemos subiendo y bajando; lo que sí podemos hacer es, cuando hay margen, compartirlo con nuestros clientes, y para eso, entre otras cosas, tenemos diseñado el Fondo de Estabilización, que lo cargamos durante los años buenos para que, cuando venga la sequía, tengamos plata para afrontarla. Eso es todo lo que estamos haciendo para estabilizar los costos, pero no podemos, a caballo de energías ocasionales, hacer un esquema tarifario: tenemos que recuperar las tarifas y los costos con los clientes permanentes -todos los uruguayos y todos los usuarios-, que somos los que sustentamos el sistema.

Por tanto, estamos vendiendo la energía a más de lo que diseñamos y, en consecuencia, estamos teniendo un beneficio, y eso -no tengan ninguna duda- se ve reflejado en el resultado contable que acabamos de tener, en

el que tuvimos el año pasado, etcétera. Efectivamente, estamos teniendo años buenos -eso lo sabemos todos los que estamos en el medio, en particular en el agropecuario-, con una hidraulicidad importante. Desde 2014 hemos tenido años buenos; por suerte no hemos tenido sequías, y eso lo podemos ir acumulando para ir generando las mejores condiciones económicas. Pero lo que está pasando es porque así se diseñó, y lo que no podemos hacer es engañarnos y pensar que como hay una oferta de oportunidad asociada con los excedentes hidráulicos y de energía que tenemos, podemos convertir eso en una señal tarifaria permanente porque, si no, después tendríamos que andar subiendo o bajando las tarifas en función de cómo venga la hidraulicidad.

Es cierto que hoy tenemos muchísima menos vulnerabilidad, ya que, si viene la seca más seca, primero tenemos el Fondo de Estabilización, pero además, el costo de generación va a variar muy poco porque no hay seca eólica; pero si hay una seca, esa parte importante de energía hidráulica que tiene el sistema, la tenemos que afrontar con lo que hemos guardado en el Fondo y prepararnos, cubriendo los costos en forma permanente, para poder garantizar el servicio.

Entregaremos a la Comisión las resoluciones que UTE tomó para formar el grupo y los informes de trabajo; todos los informes técnicos, incluso con algunas presentaciones que se realizaron en la Sociedad de Fomento Rural, a que hizo referencia el economista Burgueño; y la presentación *power point* que se efectuó en el Senado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muchas gracias por su comparecencia.

(Se retiran de sala las autoridades de la Administración Nacional de Usinas y Trasmisiones Eléctricas)

——Informo a la Comisión que mañana, a la hora 16, es la inauguración del estand del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca en la Rural del Prado.

Asimismo, el señor Andrés Briozzo, en nombre del Movimiento de Productores de Colonia, invita a los miembros de la Comisión a una reunión con los legisladores del departamento de Colonia, que tendrá lugar el 9 de setiembre a la hora 19 en Tarariras, en la que se tratará el endeudamiento rural y costos de producción. Damos por descontado que el señor diputado Roselli asistirá.

De acuerdo con lo conversado previamente, se va a votar en general el proyecto referido al riego con destino agrario, dejando la discusión particular para el próximo martes. Dejamos constancia de que se ingresará en el orden del día de la sesión del plenario del miércoles 13.

(Se vota)

——Cuatro por la afirmativa: AFIRMATIVA.- Unanimidad.

(Se designa al señor representante Nelson Larzábal como miembro informante)

——No habiendo más asuntos, se levanta la reunión.